

BAB V

KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan deskripsi hasil penelitian yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang positif antara suasana toko dengan pembelian impulsif *7Eleven* jalan pemuda pada mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Niaga di Universitas Negeri Jakarta. Persamaan regresi $\hat{Y} = 13,39 + 0,79X$ menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu skor suasana toko (variabel X), maka akan mengakibatkan peningkatan pembelian impulsif (variabel Y) sebesar 0,79 pada konstanta 13,39.

Besarnya koefisien determinan 58,8%, ini berarti pembelian impulsif dipengaruhi oleh suasana toko sebesar 58,8% dan sisanya sebesar 41,2% dipengaruhi oleh faktor - faktor lain, seperti promosi dan kualitas pelayanan. Maka, semakin nyaman suasana toko yang diciptakan akan semakin meningkat pula pembelian impulsif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang positif antara suasana toko dengan pembelian impulsif.

B. Implikasi

Dari pengolahan data, terlihat bahwa untuk variabel suasana toko diperoleh skor indikator dominan terendah, yaitu bagian luar toko dengan skor 24,57%, terutama pada bagian lahan parkir dan skor tertinggi ialah tata letak toko dengan skor 25,84% terutama pada bagian pengelompokkan jenis produk. Sedangkan, pada variabel pembelian impulsif skor indikator dominan terendah adalah keadaan mendesak, yaitu sebesar 24,54% dan skor tertinggi adalah tidak mempertimbangkan konsekuensi dengan skor 25,34%. Implikasi dari hasil penelitian ini adalah bahwa suasana toko yang nyaman, salah satunya dikarenakan mengelompokkan produk sesuai dengan jenisnya, sehingga memudahkan konsumen saat mencari barang yang diinginkan. Ini berarti bahwa skor dominan yang tertinggi dari kedua variabel yang peneliti teliti tidak perlu ada perbaikan hanya perlu dijaga dan ditingkatkan agar lebih baik lagi. Sedangkan, untuk skor dominan yang terendah, seharusnya pengelola toko khususnya *7Eleven* Jalan Pemuda perlu melakukan perbaikan dari kekurangan yang ada, sehingga dapat mengoptimalkan laba yang ingin dicapai. Karena hasil dari pembelian impulsif konsumen dapat memberikan tambahan pemasukan bagi pengelola toko.

Selanjutnya, berdasarkan hasil pengelolaan data penelitian, skor dominan terendah dari variabel suasana toko adalah pada bagian luar toko, yaitu lahan parkir. Hal ini disebabkan masih kurang memadainya lahan parkir yang disediakan oleh toko ritel *7Eleven* Jalan Pemuda, sesuai dengan kenyataan yang ada dilapangan berdasarkan hasil *survey* awal berupa

observasi langsung yang pernah peneliti lakukan. Dapat dilihat bahwa suasana bagian luar pada toko tersebut terlihat penuh sesak oleh kendaraan bermotor yang sedang diparkir dikarenakan lahan parkir yang sangat sempit, dan apabila permasalahan skor terendah ini hanya dibiarkan terus-menerus tanpa ada perbaikan berarti, maka berimplikasi pada berkurangnya keinginan konsumen untuk berbelanja di toko tersebut dan dapat mengurangi maksimalisasi laba toko. Oleh karena itu, pengelola toko seharusnya merealisasikan perbaikan, seperti yang akan peneliti paparkan dalam bagian saran dibawah ini.

C. Saran

Berdasarkan kesimpulan dan implikasi yang dikemukakan di atas, saran-saran yang kiranya dapat peneliti berikan adalah sebagai berikut:

1. Untuk dapat meningkatkan pembelian impulsif sebaiknya pengelola toko menciptakan suasana toko yang nyaman bagi konsumen. Suasana toko yang nyaman bagi konsumen akan membuat mereka betah berlama-lama di toko dan dapat menciptakan peluang pembelian impulsif pada konsumen.
2. Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan bahwa suasana toko bagian luar (*Exterior*) 7Eleven Jalan Pemuda, tepatnya pada bagian lahan parkir yang tersedia masih kurang memadai, sangat sempit dan terlihat berantakan oleh kendaraan bermotor yang terparkir tepat pada bagian depan toko tersebut. Sebaiknya lahan parkir diperluas agar mampu menampung kendaraan bermotor konsumen yang datang ke toko tersebut.